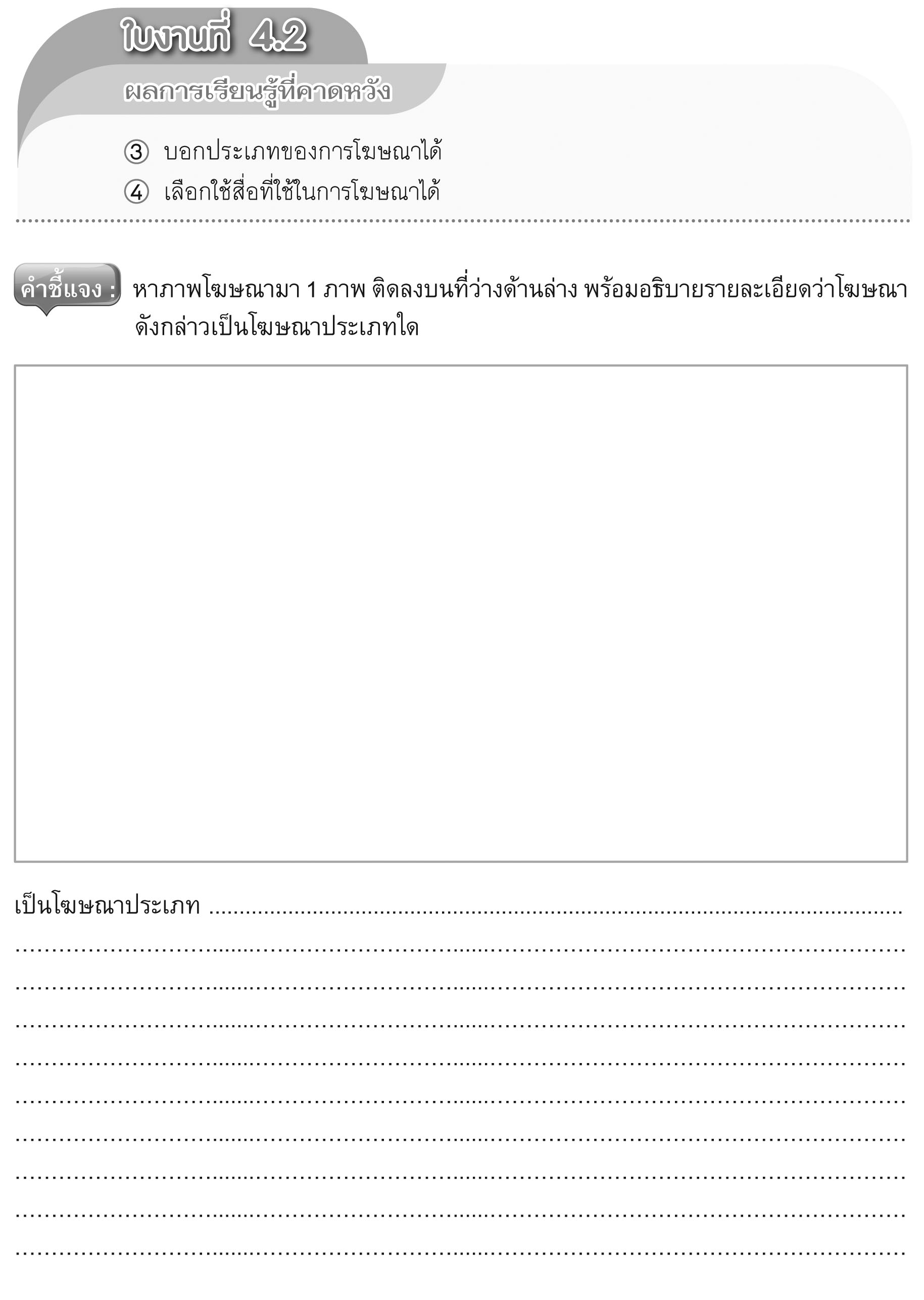
**วิทยาลัยเทคโนโลยี ไทย–อินโดจีน**

|  |  |
| --- | --- |
| **ใบงานที่ 5** | **คะแนนที่ได้** |
| **รายวิชา** การขายเบื้องต้น **รหัสวิชา** 20200-1003 | **คะแนนเต็ม** |
| **หน่วยที่ 2** การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย | **ภาคเรียนที่** 1/2563 |
| **เรื่อง** การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย | **สอนโดย** อ.ภาวิณีย์ จันโททัย |
| **จุดประสงค์**  1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย  2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี  3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความ มีมนุษยสัมพันธ์ | |

**ชื่อ-สกุล.........................................................................................ระดับชั้น.........................เลขที่...................**





**วิทยาลัยเทคโนโลยี ไทย–อินโดจีน**

|  |  |
| --- | --- |
| **เอกสารประกอบการเรียนรู้** | **ปีการศึกษา** 1/2563 |
| **รายวิชา** การขายเบื้องต้น **รหัสวิชา** 20200-1003 |
| **เรื่อง** การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย |
| **สอนโดย** อ.ภาวิณีย์ จันโททัย |
| **จุดประสงค์รายวิชา**  1. เข้าใจหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของงานขาย  2. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดี  3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อมั่นในตนเองและความ มีมนุษยสัมพันธ์  **สมรรถนะรายวิชา**  1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการขาย และความรู้พื้นฐานของการขาย  2. แสดงความรู้เกี่ยวกับหน้าที่การขายประเภท และลักษณะของงานขาย  3. เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นนักขายที่ดีตามหลักการ  **สาระสำคัญ**  การโฆษณาเป็นส่วนหนึ่งของการส่งเสริมการตลาด การโฆษณาจะช่วยให้การติดต่อระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภคเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ เพราะสามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ชัดเจน สามารถนำไปเปรียบเทียบกับคู่แข่งขันได้ การโฆษณามีหลายรูปแบบ และใช้กับสื่อได้หลากหลาย การตัดสินใจจะเลือกรูปแบบของการโฆษณาแบบใดหรือใช้สื่อชนิดใดขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย  นอกจากนี้การส่งเสริมการขายวิธีการต่างๆ จะช่วยในการสร้างแรงจูงใจให้ผู้บริโภคเกิดการตัดสินใจซื้อสินค้าได้ดีขึ้นด้วย ซึ่งจะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ บรรลุเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ  **ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง**   1. อธิบายความหมายและความสำคัญของการโฆษณา 2. บอกวัตถุประสงค์ของการโฆษณาได้ 3. บอกประเภทของการโฆษณาได้ 4. เลือกใช้สื่อที่ใช้ในการโฆษณาได้ 5. บอกความหมายและความสำคัญของการส่งเสริมการขายได้ 6. บอกวัตถุประสงค์และเป้าหมายของการส่งเสริมการขายได้ 7. บอกประเภทและวิธีการส่งเสริมการขายได้   **สาระการเรียนรู้**  1. ความหมายและความสำคัญของการโฆษณา  2. วัตถุประสงค์ของการโฆษณา  3. ประเภทของการโฆษณา  **กิจกรรมการเรียนรู้**  **ขั้นนำเข้าสู่บทเรียน**  1. ให้นักเรียนดูภาพโฆษณาและร่วมกันอภิปรายถึงความหมายและความสำคัญของการโฆษณา สรุปถึงความหมายและความสำคัญของการโฆษณา  **ขั้นสอน**  2. ครูใช้วิธีการสอนแบบ Jigsaw โดยให้นักเรียนแบ่งกลุ่มออกเป็นกลุ่มย่อย กลุ่มละ 3 คน เลือกประธานและเลขานุการ สมาชิกในแต่ละกลุ่มมีความสามารถแตกต่างกันในแต่ละกลุ่มตั้งชื่อว่าเป็นกลุ่มบ้าน  กลุ่มบ้าน ก  กลุ่มบ้าน ข  กลุ่มบ้าน ค  สมาชิกทั้ง 3 คน ในแต่ละกลุ่มบ้านย่อยๆ นั้น จะได้รับใบงานไปปฏิบัติเหมือนกันดังนี้  สมาชิกคนที่ 1 ในกลุ่ม ก , ข , ค **ใบงานที่ 4.1**  สมาชิกคนที่ 2 ในกลุ่ม ก , ข , ค **ใบงานที่ 4.2**  เมื่อได้รับใบงานครบ ครูให้นักเรียนที่ได้รับใบงานเรื่องเดียวกันเข้ารวมกลุ่มกัน เรียกชื่อใหม่ว่ากลุ่มผู้เชี่ยวชาญ แต่ละกลุ่มใน 3 กลุ่ม เลือกประธานและเลขานุการ  3. นักเรียนกลุ่มผู้เชี่ยวชาญแต่ละกลุ่มทำกิจกรรมที่กำหนดในใบงาน โดยร่วมกันค้นคว้าอภิปรายแสดงความคิดเห็น หาข้อสรุปและบันทึกในใบงานของตน ประธานกลุ่มสังเกตพฤติกรรมการทำกิจกรรมกลุ่มของสมาชิก  4. ให้นักเรียนอ่านบทความ “โพลออนไลน์อิทธิพลโฆษณาพบรูปแบบ “ปากต่อปาก” ขยายผลมากที่สุดแล้วให้ตอบ**คำถาม :** 1. การโฆษณามีควาสำคัญต่อการขายอย่างไรบ้าง 2. ถ้านักเรียนเป็นผู้จำหน่ายสินค้า นักเรียนจะใช้วิธีการโฆษณารูปแบบใด และเพราะเหตุใด  5. ให้นักเรียนบอกประเภทของการโฆษณาพร้อมยกตัวอย่างรูปภาพประกอบ  **ขั้นสรุปและการประยุกต์**  7. นักเรียนแต่ละคนในกลุ่มผู้เชี่ยวชาญกลับมายังกลุ่มเดิม คือกลุ่มบ้าน ก , ข , ค แล้วผลัดเปลี่ยนกันอธิบาย เรื่องที่ตนค้นคว้า และได้ข้อสรุปมาให้เพื่อนสมาชิกในกลุ่มฟัง  8. ครูสังเกตพฤติกรรมกลุ่ม  9. จัดกิจกรรมต่อเนื่อง โดยให้นักศึกษาอ่านบทความ เรื่องการโฆษณาและส่งเสริมการขายของ KFC แล้ววิเคราะห์สรุปผล  10. นักเรียนทำแบบประเมินผลการเรียนรู้ และประเมินตนเองจากแบบประเมินตนเอง รวมทั้งกิจกรรมการจัดประสบการณ์การเรียนรู้  **สื่อและแหล่งการเรียนรู้**  1. หนังสือเรียนวิชาการขายเบื้องต้น 1 ของสำนักพิมพ์เอมพันธ์  2. นิตยสารและบทความเกี่ยวกับการขายและการตลาด  3. กิจกรรมการเรียนรู้  4. Powerpoint  **หลักฐาน**  1. ใบเช็กชื่อ  2. สมุดบันทึกการส่งงาน  3. แผนจัดการเรียนรู้  **การวัดผลและการประเมินผล**  **วิธีวัดผล**  1. ประเมินจากการเรียนการสอนตามสภาพการเรียนรู้ที่แท้จริง  2. ตรวจแบบประเมินผลการเรียนรู้  3. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล  4. สังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม  5. สังเกตและประเมินผลพฤติกรรมด้านคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์  **เครื่องมือวัดผล**  1. คำถาม  2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ และแบบประเมินตนเอง  3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน  4. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล  5. แบบสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม  6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์  **เกณฑ์การประเมินผล**  1. ตอบคำถามได้ถูกต้องทุกข้อ  2. แบบประเมินผลการเรียนรู้ เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป  3. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน เกณฑ์ผ่าน คือ 50% ขึ้นไป  4. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีช่องปรับปรุง  5. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม คือ 50% ขึ้นไป  6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ คะแนนขึ้นอยู่กับการประเมิน ตามสภาพจริง  **กิจกรรมเสนอแนะ**  ให้นักเรียนนำสื่อที่ใช้ในการโฆษณามาคนละ 1 รูปภาพ | |

**ชื่อ-สกุล.........................................................................................ระดับชั้น.........................เลขที่..................**